Cámara de Representantes

XLVIII Legislatura

DIVISIÓN PROCESADORA DE DOCUMENTOS

Nº 2218 de 2019

Carpetas Nos. 3061 de 2018 y 3969 de 2019	Comisión de Industria, Energía y Minería

CIERRE DE LA PLANTA Nº 10 DE CONAPROLE
(SAN CARLOS – MALDONADO)

EXPORTACIÓN DE CUERO SIN PROCESAR Y
CUERO SALADO O WET BLUE
Normas

SERVICIOS DE COMUNICACIÓN AUDIOVISUAL
Se establecen modificaciones a la Ley Nº 19.307

Versión taquigráfica de la reunión realizada
el día 4 de setiembre de 2019

(Sin corregir)

Preside: Señor Representante Julio Battistoni, Vicepresidente.

Miembros: Señores Representantes Betiana Britos, Claudio Lamónaca, Washington Umpierre, Carlos Varela Nestier y Luis A. Ziminov.

Delegados de Sector: Señores Representantes Sergio Arbiza y Carlos Pérez.

Invitados: Por el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca: ingeniero agrónomo Enzo Benech, Ministro; doctor Alberto Castelar, Subsecretario; señor Rodolfo Camarosano, Director de la Unidad de Asuntos Internacionales; ingeniero agrónomo Adrián Tambler, Director de la Oficina de Programación y Política Agropecuaria (OPYPA) y doctora Rosario Guerrero. Por el Ministerio de Industria, Energía y Minería ingeniero José Luis Heijo, Director Nacional de Industrias y economistas Venancio Lacurcia y Emilio Landinelli.

Secretaria: Señora Marcela Castrillón.

Prosecretaria: Señora Margarita Garcés.

═══════II═══════

SEÑOR BATTISTONI (Julio).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión de Industria, Energía y Minería tiene el agrado de recibir a una delegación del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca integrada por el señor ministro, ingeniero agrónomo Enzo Benech; el señor subsecretario, doctor Alberto Castelar; el director de la Unidad de Asuntos Internacionales, señor Rodolfo Camarosano; el director de la Oficina de Programación y Política Agropecuaria -Opypa-, ingeniero agrónomo Adrián Tambler; la encargada del Control de Comercio Internacional, doctora Rosario Guerrero, y a una delegación del Ministerio de Industria, Energía y Minería, integrada por el director nacional de Industrias, ingeniero químico José Luis Heijo, y los técnicos, economistas Venancio Lacurcia y Emilio Landinelli.

Han sido invitados para considerar dos temas: el proyecto de ley referido a la exportación de cuero sin procesar y cuero salado o *wet blue* y el cierre de la planta industrial Nº 10 de Conaprole en la ciudad de San Carlos, departamento de Maldonado.

SEÑOR HEIJO (José Luis).- Con respecto al proyecto de ley, hemos hecho una investigación profunda. No son muchas las curtiembres que trabajan en Uruguay; como máximo, son cinco las más importantes. Las investigamos una por una y entrevistamos a los empresarios; también investigamos los indicadores que nos informan sobre la situación internacional, porque esta es una industria que no funciona si no es con inserción internacional, ya que nuestra producción de cueros excede ampliamente lo que puede ser la demanda interna, tanto para los productos intermedios como para los productos terminados. Por lo tanto, si la industria va a existir tiene que ser de cara a la exportación; así que investigamos la situación internacional del mercado de cueros y en base a eso llegamos a determinadas conclusiones.

En la exposición de motivos se ve claramente que el objetivo del proyecto de ley es fomentar la integración vertical de la cadena y generar mayor empleo. Eso impactaría sobre el costo de la materia prima, porque al prohibir la exportación, dicho costo supuestamente bajaría, lo que incidiría en que se realizaran las primeras etapas de industrialización, a partir de los cueros crudos, y las etapas intermedias, a partir de los cueros *wet blue*, que serían los dos insumos cuya exportación quedaría prohibida por el proyecto de ley.

La situación actual en cuanto a precios y demanda en el mercado internacional es la misma que teníamos en el año 2009, después de la crisis de 2008. Por lo tanto, ese es un insumo que hay que tener muy en cuenta. O sea que si hoy las empresas tienen dificultades para colocar sus productos, no es necesariamente por el precio de la materia prima o de la materia prima intermedia, que sería el *wet blue*, sino porque la demanda no tiene tracción como para generar actividad y rentabilidad.

Otro problema que se ha detectado en el sector es el de la competitividad, es decir, que le hace perder posiciones frente a otros proveedores, ya sea de la región o de otras partes del mundo. En base a esto y al analizar la situación de cada una de las empresas vemos que aquellas que elaboraban el cuero a partir de la segunda etapa, o sea el cuero semiterminado, eran tres: Bader, Paycueros y JBS, pero solo van a quedar dos, porque JBS cierra

Paycueros trabaja toda la integración vertical del proceso a partir del cuero crudo y pasa por la etapa del *wet blue*, el semiterminado y el terminado, y exporta toda la gama de productos; exporta una parte de su *wet blue*, una parte de semiterminados y terminados. Como es un actor global, porque la dueña de la mayor parte del paquete

accionario de Paycueros es una empresa transnacional, tiene interés en ofrecer a sus clientes el menú completo de productos que se obtienen de la cadena del cuero. Por eso es que mantiene la actividad del *wet blue*, para ofrecer a sus clientes externos también *wet blue,* además de los semiterminados y terminados.

No sabemos qué decisiones empresariales tomarían exactamente en caso de que se prohibiera la exportación de *wet blue*, pero lo que nos han dicho es que suspenderían la producción de la etapa primaria y pasarían a producir eso en otro país de la región, para que toda la corporación mantenga el menú de oferta de productos a sus clientes; ya no lo harían más en Uruguay, porque si no pueden exportar no tendría sentido. Las etapas siguientes de la industrialización las mantendrían en Uruguay, pero importando el producto intermedio del otro lugar donde lo localice, que probablemente sea Paraguay. Esto es lo que ocurriría en el caso de Paycueros.

En el caso de JBS hemos analizado cuál fue el proceso que tuvo, y hemos visto que esta empresa sistemáticamente ha tenido pérdidas. Prácticamente, desde 2011 no ha tenido ningún año con balance positivo, algo que es bastante extraño, porque una empresa que pierde un año, pierde un segundo año y se mantiene en el negocio es porque visualiza que en el futuro habrá un cambio. Sin embargo, JBS se pasó diez años perdiendo y mantuvo la operativa. Entonces, tal vez en el esquema general de los planes de negocios de una empresa que es mucho más grande que la operación que tiene en Uruguay, esto cerraba de alguna manera. Sin embargo, al día de hoy parece que ya no cierra y por eso va a suspender su actividad.

No sabemos mucho más acerca del fenómeno JBS y su cierre de actividad.

Las otras curtiembres que tenemos trabajan básicamente en las primeras etapas de la cadena, es decir, en las que llegan hasta el *wet blue*, a partir del cuero crudo, excepto Bader, que trabaja solo a partir del cuero semiterminado, que importa y produce cueros de calidad para la industria automotriz, exporta el cuero cortado, troquelado y cose algunas partes de fundas.

En el caso de las curtiembres que producen solo hasta la etapa de *wet blue*, la prohibición de exportación de *wet blue* probablemente provocaría su cierre, porque no tienen un gran volumen y para exportar el producto terminado necesitan un cliente que tenga cierta fidelización, con el fin de que tengan una certeza en cuanto a sus planes de negocio. Para eso necesitan volumen, porque los clientes externos atienden mercados grandes y no les conviene comprar un producto terminado, que ya tiene una característica, si no tienen un gran volumen. Al ofrecer a sus clientes el producto terminado, siempre tienen que ofrecer la misma calidad y al comprar productos terminados de distintos orígenes van a tener un menú de calidades diferentes. Entonces, este tipo de clientes tiene un gran proveedor de mucho cuero terminado o compra el cuero *wet blue* en distintas partes del mundo, lo procesa y hace su propio terminado, todo con una calidad uniforme.

Por eso es que estas curtiembres menores -como Dofin S.A. y otras-, a pesar de que son capaces de hacer todo el proceso, tienen dificultad para conseguir clientes que compren su producto terminado. Exploran, eventualmente, posibilidades de nichos, como el cuero curtido sin cromo, para atender una demanda que se viene generando con respecto a la sustentabilidad medioambiental o menos toxicidad del producto, pero eso es algo que todavía está en pañales y no ha tenido andamiento. Por lo tanto, una prohibición de la exportación del *wet blue* sería prácticamente hacer cerrar estas empresas que tienen una cantidad importante de mano de obra ocupada.

Otro aspecto que tiene el proyecto de ley es el de redireccionar parte del subsidio a la exportación de los cueros para la industria automotriz, con el fin de generar un fondo que pueda apoyar las etapas que tienen un desarrollo deficiente por falta de competitividad. Eso es tocar una ecuación bastante delicada, porque hay empresas que se ubican en Uruguay precisamente por ese factor: integran la cadena global de suministro de la industria automotriz y tienen una amplia red de posibilidades en cuanto a la localización de sus inversiones. La localización en Uruguay, a pesar de los problemas de competitividad que tenemos, está básicamente garantizada o proauspiciada por este subsidio del 10%. Una quita en ese 10% dejaría a estas industrias con una disminución importante de su competitividad, que tal vez haría relocalizar las inversiones. No sería algo de hoy para mañana, porque las inversiones no se desmontan de un día para el otro; llevan un proceso en el cual hay que terminar de amortizar los equipos, empezar a desligarse de la mano de obra pagando despidos poco a poco para no tener un *shock* financiero importante. O sea que no veríamos el fenómeno mañana, pero sería un proceso que, a la postre, nos llevaría a que dentro de unos años podríamos decir: “Ah, se nos está cerrando una empresa, tenemos que hacer algo”. Este es el diagnóstico de nuestro escenario productivo.

Otro aspecto que hemos analizado tiene que ver con los factores de competitividad que afectan a nuestra industria. En ese caso, la mano de obra, el costo de energía y los costos de disposición final de residuos medioambientales son los tres factores más importantes. El costo de la materia prima ya de por sí hoy es muy bajo. El kilo de cuero crudo se ha llegado a pagar US$ 1,50 y hoy se está pagando US$ 0,10 o US$ 0,15. Una prohibición de exportación de cuero crudo podría deprimir más el precio, pero bajar de US$ 0,10 a cero la verdad que no sería algo significativo en un proceso como este. El costo de la materia prima en un cuero entero al día de hoy estaría entre US$ 2 y US$ 3, al valor de un cuero que curtido hasta la etapa del *wet blue* la industria uruguaya, para no perder plata, lo tiene que vender aproximadamente a US$ 16. Esto es según la superficie del cuero; puede variar porque se mide por Pies cuadrados, pero promedialmente el cuero de una vaca cuesta unos US$ 16. En la región, ese cuero se puede comprar en Brasil a US$ 14 y esos US$ 4 de diferencia todavía resisten que la operación se traslade; esos US$ 4 los absorbería la logística de llevar cuero crudo y traer cuero *wet blue*.

La cuestión es que tampoco hay más demanda que la que hay por el semiterminado o por el *wet blue* como para seguir adelante con los procesos. La demanda que hay es la que generan Paycueros y Bader. Por lo tanto, una prohibición de la exportación de *wet blue* impactaría negativamente también sobre los frigoríficos, que tendrían dificultades para colocar su producto. Probablemente, el producto se transforme en un pasivo ambiental que genere un costo adicional a la producción y no tendría un impacto decisivo sobre el fomento de la actividad de curtido desde la etapa de *wet blue* para adelante, por la falta de demanda internacional para ese tipo de productos.

Tenemos una gráfica para mostrar.

(A continuación se proyecta una gráfica)

——En la imagen, la línea azul oscuro muestra el precio global del cuero fresco en el mundo y la línea azul claro muestra el precio en Uruguay del cuero fresco. Por su parte, las líneas rojas muestran lo mismo, pero para los productos terminados, tomando como referencia los precios en Estados Unidos. Como pueden ver, los precios en Uruguay varían más o menos acompasadamente con los precios internacionales porque, como decía al principio, es una industria en la que la inserción global es fundamental.

Finalmente, lo que se muestra a la derecha de la gráfica son los valores actuales. Podemos ver que estamos en la misma situación que en 2009, después de la crisis de 2008, y hoy no hay crisis internacional.

Nuestra interpretación del fenómeno es que se ha ido produciendo un cambio en la demanda de cuero, siendo sustituido por otros productos alternativos para calzado deportivo, sintéticos, tejidos, telas o telas procesadas con recubrimientos de plástico, que dan mayor flexibilidad al productor y menor costo, aunque no es la calidad y la durabilidad del cuero, pero como la tónica de la industria es generar productos que se recambien rápidamente, se ha ido sustituyendo el cuero. Lo mismo sucede con la tapicería o la tapicería de vehículos. Entonces, la caída de la demanda mundial, por motivos como este, es lo que genera una caída de los precios que nos lleva a una situación parecida a la que teníamos en 2009. Ese es el problema fundamental.

El otro inconveniente es el de la competividad. Como decía, nosotros tenemos que pelear por esta demanda que hay y, para hacerlo, no basta con que las producciones sean rentables, sino con que, comparativamente, mediante las unidades de producción similares ubicadas en otras partes, las rentas sean iguales o comparables porque, de lo contrario, como son capitales que mueven las inversiones en el mercado global, van a elegir localizaciones en las que la rentabilidad sea mayor. Ahí tenemos el problema del costo de la mano de obra que las empresas están gestionando sobre la base de una mejor gestión para aumentar la eficiencia de la aplicación del recurso humano en inversión en equipamiento, a los efectos de mejorar la automatización. Eso lo hemos visto en general en la industria, porque hasta hace unos meses crecía el volumen físico, pero disminuía la ocupación, lo cual indica que ese fenómeno se está produciendo.

En los últimos meses, también ha bajado el volumen físico, pero en los doce meses anteriores a los últimos tres meses el fenómeno era ese: crecía un poco el volumen físico y, sin embargo, bajaba un poco la ocupación en general de la industria, lo cual indica que hay un movimiento en ese sentido.

El elevado costo de la mano de obra genera un movimiento, en el sentido de mejorar su utilización y la eficiencia de los procesos por inversión en automatización de la producción.

Eso también ocurre en esta industria y, además, tampoco es un objetivo de este gobierno disminuir el costo de la mano de obra, ya sea por bajar los salarios reales o por flexibilizar las condiciones de contratación. Uno de los objetivos de este gobierno es distribuir la riqueza y eso está basado en esos dos factores: la forma en que se paga el trabajo y la forma en que se cobran los impuestos para distribuirlos en el conjunto de la sociedad. Ese no es un factor en el que deseamos que se incida de esta manera. Sí deseamos que se incida mejorando la aplicación de tecnologías y la gestión de la mano de obra para que las industrias compensen, en parte, la pérdida de competitividad que tienen por costo de mano de obra más cara.

Los otros factores de competitividad son los costos de la energía, pero no inciden mucho en este caso, y los costos de la disposición final de los residuos que, en este caso, sí son importantes.

Hasta no hace mucho tiempo, en Brasil -creo que eso cambió en el último año- la clasificación de los residuos era distinta a la de Uruguay en cuanto a su nivel de peligrosidad y, por lo tanto, el costo de la disposición era sensiblemente menor. Ahí teníamos un diferencial importante de competitividad. Lo mismo ocurre con Paraguay. El caso es que en otras partes del mundo tienen el problema resuelto de otra manea, no necesariamente bajando la clasificación de peligrosidad del residuo. Tienen sistemas de

disposición que se logran asociando a las empresas y generando mejores economías de escala. Tienen intervención de la autoridad pública en cuanto a la prohibición del recurso agua, a través de procesos de recuperación de las aguas residuales. Nosotros no tenemos todo ese tipo de cosas y las empresas tampoco son proclives a trabajar en el sentido de la asociatividad para lograr esas economías de escala, a pesar de que varias de ellas están ubicadas geográficamente en el mismo lugar

Esto es lo que les puedo adelantar con respecto a la situación de la industria y a lo que nosotros pudimos llegar a discernir en cuanto a cuáles serían las consecuencias de la aplicación de las disposiciones del proyecto.

SEÑOR MINISTRO DE GANADERÍA, AGRICULTURA Y PESCA.- Muchas gracias por la invitación.

Venimos a intentar aportar algo. Pedí que me acompañaran los compañeros del Ministerio, porque estos temas son importantes y no refieren solo al cuero. Estos problemas los tiene el Uruguay. Por eso, vine acompañado del señor subsecretario de la Cartera, por el director de Opypa, por la doctora Guerrero -encargada del control de Comercio Internacional de la Dirección General de Servicios Ganaderos- y por el señor Camarosano, que es el director de la Unidad de Asuntos Internacionales.

Haré algunas reflexiones genéricas. Me quiero focalizar en esto, que pasa en muchos rubros, no solo con el cuero.

Como país, Uruguay tiene una capacidad de consumo muy limitada. Eso nos diferencia del resto del mundo.

En este mundo globalizado, si groseramente metemos en una bolsa toda nuestra producción, advertimos que consumimos el 15 % de lo que producimos; si incluimos todo, hasta la madera que, obviamente, no comemos. ¿Qué quiere decir esto? Que tenemos que salir a pelear mercados competitivos. Cuando salimos a hacerlo, es muy difícil vender lo que tenemos. A nuestro juicio, lo que hay que mirar es lo que el mercado está demandando, qué es lo que está pidiendo porque, de lo contrario, no lo podemos vender. Eso pasa. Me parece que esto complementa la presentación del Ministerio de Industria, Energía y Minería. Esa era la primera consideración que quería hacer.

Estamos ante un problema grave que es el trabajo, porque hay gente que vive de esto, pero nos parece que no es por este lado por el que vendrían las soluciones. Obviamente, todas nuestras vacas tienen cuero y hay que darle un destino, pero si no tenemos mercados los precios bajan.

En este sentido, quiero hacer otra consideración porque muchas veces se piensa que la fase industrial es la que agrega valor, pero yo creo que esa es una discusión que tenemos que dar. Aquí estamos hablando de los cueros y de la producción ganadera, y según la definición de valor agregado su gran valor es el propio ganado. Si tenemos una vaca y un toro, al año podemos tener un ternero. Luego lo criamos, lo engordamos y lo faenamos, y al año siguiente tenemos otro ternero. Es decir que el ternero es puro valor agregado. En el caso del cuero lo sacamos, lo procesamos, lo vendemos y nos quedamos con una diferencia. Este concepto me parece importante para Uruguay y por eso digo que es genérico, porque si esta tendencia se diera en los cueros a mi juicio no sería tan grave, pero también se da en el caso de las lanas. Cada vez vendemos más lana cruda, las hilanderías ya casi no existen y los tops tienen muchos problemas, y en este caso se está pidiendo prácticamente lo mismo.

Esto también nos pasa con los lácteos. ¿Qué productos lácteos vendemos? Leche en polvo, que diría que es la de menor valor agregado. Entonces, hay que analizar la

cadena. Desde el Ministerio estamos intentando hacer eso porque tenemos que salir a vender nuestra producción al mundo y toda -en mayor o menor medida- pasa por un proceso industrial. Podemos ser muy eficientes en la parte primaria, pero si no somos eficientes en lo industrial muchas veces perdemos competitividad en esa fase.

Esto también tiene que ver con el tema de la planta de Conaprole. Por eso me parece que en un mundo globalizado las soluciones no vienen por el lado de prohibir las exportaciones o tratar de agregarles valor, porque el que manda es el mercado, que es el que compra. Si el mercado no quiere comprar determinado producto podremos seguir produciendo, pero tendremos que empezar a apilar cuero y creo que algunos de los que están en actividad van a caer.

Tengo aquí información coincidente con lo que expresó el ingeniero Heijo, que les puedo dejar como material de estudio. Se trata de un trabajo realizado por INAC, donde se citan los valores, volúmenes y mercados de las exportaciones, mencionando los que se han perdido. A la vez, se hace referencia al peso que tiene el cuero en los ingresos de las plantas de faena. En 2015 esa cifra era de un 3,8%, y en este primer semestre bajamos al 0,8%. ¿Esto que significa? Que el cuero vale menos y que no hay a quién vendérselo.

Por lo tanto, no nos parece que este proyecto solucione estos temas. Tal vez hasta podría ser al revés. De cualquier manera, todo el equipo del Ministerio está a las órdenes si quieren hacer preguntas al respecto.

SEÑOR ZIMINOV (Luis Alberto).- Somos pequeños productores rurales ubicados a 50 kilómetros al norte de Paysandú y ya hemos dicho que el valor del cuero no compensa ni siquiera cuerear un animal, y menos salarlo, porque en ese caso hay que gastar en sal y tener una guía de transporte. Estamos hablando de una pequeñísima escala, insignificante, pero para el pequeño productor eso antes podía ser una entrada. Hace doce o quince años podía tener un animal de consumo, o dos o tres vacunos que se le morían, y le podían pagar $ 600 por el cuero. La situación era completamente distinta.

Tal como acaba de decir el ministro, lo mismo pasa en otros rubros. Uno de los problemas graves que tenemos es el costo actual, porque si bien dependemos de los mercados y nuestro consumo es insignificante hay productores que quizás estemos al límite de la eficiencia.

Quiero hacer un pequeño comentario porque viene al caso. Nosotros somos productores rurales familiares, y estamos aplicando tecnología de punta haciendo destete precoz, henolaje y una cantidad de cosas para buscar eficiencia, pero esa eficiencia tiene un costo. Desde hace ocho o nueve años, en un rodeo de ciento cincuenta vacas en el que hacemos ciclo completo, tenemos una producción que presenta entre un 92% y 96% de preñez. El promedio del país está en 67% o 68% de reproducción de terneros, pero en virtud de la eficiencia que uno trata de imponer ese ternero de destete precoz tiene un costo adicional por la ración y las praderas que hay que preparar. Todo eso lleva a una reducción de la ganancia. Entonces, uno se pone a pensar si realmente lo que está invirtiendo compensa esa eficiencia, porque hoy por hoy hacer una pradera es muy caro, pero hay que hacerla porque si no tampoco es posible subsistir. Creo que aquí hay costos que se ha intentado solucionar, como por ejemplo los de energía, combustible y una cantidad de elementos, pero lamentablemente si no hay una eficiencia grande hacen que se esté trabajando con números muy finitos. Aquí lo que está primando es la gran escala, es decir la de aquellas viejas estancias cimarronas que tienen uno o dos peones para un área de 6.000 o 7.000 hectáreas.

Quería detenerme en esto que tiene que ver con lo que manifestó el señor ministro en cuanto a que el sector productivo primario tiene estas dificultades.

SEÑOR PRESIDENTE.- Creo que lo expresado ha sido muy pertinente en virtud de lo que hemos estado conversando.

SEÑOR MINISTRO DE GANADERÍA, AGRICULTURA Y PESCA.- Quiero agradecer el comentario realizado por el señor diputado Ziminov porque a veces se hacen afirmaciones ligeras. La actividad agropecuaria es de escala; los márgenes de ganancia por unidad de superficie generalmente son chicos y eso hace que sea necesario tener escala para ser competitivo. De alguna manera, los productores son empresarios y funcionan con una lógica empresarial. A nuestro juicio, atrás de esto juegan los sistemas productivos y por eso hay gente que utiliza distinta tecnología.

Lo que ha dicho el señor diputado es exactamente así: la tecnología cuesta. Retomé este tema porque está ligado con el otro, la lechería. El sistema de producción lechero del país ha cambiado. Si ustedes miran los indicadores podrán apreciar que la producción por animal cambió, por los tamaños. Y los productores que se van siempre son los chicos, porque son los más jodidos. Un productor chico trabaja los 365 días del año ordeñando dos veces por día y gana $ 20.000 por mes, y eso lo hace en cualquier lado. Además, el sistema fue cambiando de tal forma que -a mi juicio- cuando la leche valía mucho se podía producir mucho en base a concentrado o a raciones, pero se cambió el sistema productivo utilizando menos forraje y más raciones, lo cual también está ligado al auge de la agricultura, básicamente de la soja, y las vacas son rumiantes. La competitividad de nuestra lechería se basa en tener mucho pasto y usarlo bien. Obviamente, después de que entra en ese circuito un productor que tiene una dieta con bastante concentrado y menos pasto y saca mucha leche, el día que empieza a sacar menos leche porque da menos ración comienza a ingresarle menos plata y entra en un círculo que le genera mucha dificultad. Creo que estos temas hay que analizarlos porque a veces queremos sostener cosas que a mi juicio son insostenibles. El sistema productivo debe tener rentabilidad en el largo plazo y, obviamente, aquí juega la tecnología, porque cuesta, así como también las escalas.

SEÑOR PRESIDENTE.- Me pareció sustancial la ubicación en el tema. Creo que el Uruguay va a tener que comenzar a pensar estos asuntos.

Podemos pasar a considerar el último tema, relacionado con la planta industrial Nº 10, de San Carlos.

SEÑOR MINISTRO DE GANADERÍA, AGRICULTURA Y PESCA.- Estábamos hablando de lechería, y en este caso nos encontramos ante una empresa que está cerrando una planta. Obviamente, tiene sus razones comerciales, y me duele mucho que haya un grupo de trabajadores que reaccionen porque se pueden quedar sin trabajo, aunque he escuchado que la empresa les ha prometido reubicarlos. No es la primera vez que pasa esto.

Si consideramos la situación de Conaprole debo decir que estamos ante un monopolio de la industria láctea, lo que a mí me preocupa un poco. Si ustedes revisan los datos podrán apreciar que la lechería del Uruguay debe exportar el 70% de lo que produce. Miren qué casualidad: exportamos el 70% de la leche, pero el 49% de los ingresos proviene de lo que se vende en el mercado interno. ¿Qué quiere decir eso? Que los uruguayos pagamos más la leche que la que se exporta. Si consideráramos el precio de exportación la ganancia por la leche bajaría, y debemos tener en cuenta que este es uno de los productos tarifados.

Estos temas no son sencillos, y reitero lo que dije en el caso de los cueros: una cosa es lo que nosotros tenemos y otra lo que el mercado demanda. Yo he sido crítico de la canasta de productos que vende Uruguay, porque vende leche en polvo que es lo que menos valor agregado tiene, así como algunos quesos. Cuando uno anda por el mundo ve que lo que se consume no es leche en polvo sino quesos, yogures, helados, leches fortificadas, es decir de todo un poco. Claro, cuando vendemos leche en polvo normalmente le estamos vendiendo a otra industria que hace esos productos. Pero si no hacemos eso y no vendemos, ¿cómo sacamos la leche? Porque el otro también juega. Pero esta no es la primera opción.

Yo viví treinta años en el pueblo de Tarariras, en Colonia, donde hay una planta de Conaprole que a esta altura debe hacer veinte años que está cerrada, porque ya lo estaba cuando yo me vine, en el año 2005. Esto también tiene que ver con la escala, especialmente por los productos. Hacer leche en polvo necesita escala.

Por lo tanto, aquí no hay soluciones sencillas o por lo menos yo no las veo. A mi juicio, hay lógicas empresariales que es necesario revisar muy bien. El ejemplo de la leche es una de ellas

Como ustedes saben, la productividad de nuestra mano de obra no es de las mejores. Tenemos información que hemos comparado con la del resto del mundo y los litros de leche que producen nuestros competidores -que venden más o menos la misma canasta de productos- llegan al doble de los que producen los nuestros. Yo creo que hay que mirar todo como una cadena -por lo menos esa es nuestra filosofía- y analizar dónde podemos ir optimizando cada eslabón.

Yo hablé del sistema de producción. Creo que hay que ir ajustándolo, tratando de abaratar donde se pueda, aunque hay algunas cosas que son inflexibles y con las que difícilmente se pueda hacer eso. La productividad de la mano de obra es importante, así como la diferenciación de los productos. Considero que en la lechería nos falta, y voy a citar ejemplos contrastantes para que nos podamos entender.

La diferenciación de productos que tiene Uruguay en el caso de la carne es brutal. Si no, miren la información. Habrán visto lo que vale la carne hoy en Paraguay, que decían que era bárbara; está mucho más barata. Nosotros vendemos carne por su valor agregado, por el estatus sanitario que tiene el país y por la trazabilidad ganadera. En nuestro país lo que se ha hecho en la ganadería ha servido para conquistar el mercado chino y el japonés. ¿Por qué pudimos venderle a Japón? Única y exclusivamente por la trazabilidad ganadera, porque ellos tienen confianza en eso. Creo que como país hay que seguir haciendo hincapié en estas diferenciales, tratando de vender lo más caro posible. En la leche aún no estamos usando estas herramientas, a pesar de que la totalidad de las vacas lecheras están trazadas, al igual que el ganado. Si ustedes revisan nuestra carta de presentación apreciarán que podemos ir hacia atrás de la cadena y mostrar al consumidor dónde se produjo, con qué respeto, así como que criamos sin hormonas y toda esa historia que hacemos. Yo creo que en la lechería también se podría avanzar un poco en ese sentido pero, obviamente, precisamos ser competitivos a escala mundial. Si no, no vendemos la leche que realmente producimos y nos sobra.

Recuerdo que cuando se creó Conaprole en el año 1935 a Uruguay le faltaba leche en invierno. ¿Por qué existe la leche cuota o la leche tarifada aún hoy? Porque antes no había leche.

Estos son los temas que a mi juicio deberemos ir discutiendo y analizando entre todos para ver cómo nos aseguramos. Podrán decir que esto tal vez tenga poco que ver con el cierre de la planta de Maldonado, pero creo que va determinado algunas lógicas

empresariales que resulta muy difícil mantener. Entiendo que no podemos obligar a procesos ineficientes porque en ese caso lo que va a pasar es que las empresas se caerán, y eso no tiene solución.

SEÑOR HEIJO (José Luis).- El problema también es la competitividad. Las decisiones empresariales que se toman son para corregir y mejorar la competitividad. Como decía el ministro, nuestro principal rubro de exportación en esta materia es la leche en polvo, que es el producto internacionalmente transable más bajo en la escala de agregación de valor. Tendríamos que pasar a quesos y otras preparaciones alimenticias que tuvieran como base principal la leche y cosas por el estilo para poder decir que estamos exportando valor agregado nacional en forma significativa.

Lo que ocurre es que esta industria de la leche, como todas las industrias del mundo globalizado que vivimos hoy, puede fragmentar sus procesos productivos en distintas etapas y localizar cada una en el lugar que resulte más conveniente y competitivo. Por lo tanto, si en Uruguay no es competitivo producir queso, exporto la leche en polvo a otro lado, le vuelvo a agregar agua y con eso hago queso, flanes para poner en la góndola del supermercado y preparaciones en polvo para que en la casa preparen un flan y cosas por el estilo. Estamos hablando de productos que se hacen a partir de leche en polvo en un proceso industrial y no a partir de leche fluida.

Tenemos que revisar todos los factores de competitividad y de escala que afectan esto y ver cómo en vez de sacar el agua de la leche y vender lo que queda podemos hacer productos de mayor valor agregado e integrar la cadena más hacia arriba, generando más valor, empleos de más calidad, más riqueza y mayor distribución de la misma.

SEÑOR PRESIDENTE.- En Europa se está cuestionando el sistema de la leche. Allá son muy demandantes de los piensos, que son a base de soja, y están exportando los problemas ambientales al tercer mundo.

Me da la sensación -el que leí era un informe bastante serio- de que eso podría ser una bola de nieve relativamente grande a favor de la leche de origen de pastura. Quiero saber la opinión que tienen ustedes al respecto.

Por otro lado, así como tenemos un valor agregado importante en el tema carne, que es la trazabilidad, en lo que tiene que ver con los productos derivados de la leche con mayor valor agregado -por ejemplo, los productos de Conaprole están en Río Grande do Sul; no sé si están en otro lado- estamos dependiendo de otros factores como son el prestigio, la marca o la denominación de origen.

Parecería que es más problemático acceder a ese tipo de agregado de valor.

SEÑOR MINISTRO DE GANADERÍA, AGRICULTURA Y PESCA.- Yo diría que es bastante coincidente, porque el mundo está cambiando sus hábitos alimentarios. Están empezando a pesar mucho más aspectos que tienen que ver con la inocuidad de los alimentos, con la calidad, con la forma en que son producidos. De hecho, sabemos que las nuevas generaciones gastan bastante más dinero en alimento que en vestimenta, por ejemplo. Se fijan en qué condiciones fueron producidas, si tienen hormonas o no.

Por eso hablé del efecto de ser más amigable con las producciones y citaba el ejemplo de la carne. Pensemos en las pasturas. Los bovinos nacieron rumiantes; los monogástricos son los cerdos o las gallinas. Sabemos que si a las vacas les damos maíz o concentrado producen, pero es otra la condición.

Los países desarrollados tienen sistemas de producción en los cuales juegan los subsidios. ¿Cómo hacen para que no se les vaya la gente del campo? Si produjeran y

traspasaran a sus productos los costos de producción no se los venderían a nadie. Ellos tienen apoyo, subsidios. Por eso, cuando analizamos y discutimos el tratado con la Unión Europea, el tema lácteos es importante, porque ellos tienen mucha producción de leche con subsidio y también con concentrados, con un sistema distinto. Esos mecanismos, por el tamaño del Uruguay, por su condición, porque somos pocos, porque tenemos mucha tecnología, son los que a mi juicio deberíamos desarrollar y usar para conquistar mercados.

SEÑOR HEIJO (José Luis).- El comentario que ha hecho el presidente con respecto a esas tendencias es muy acertado para esta situación que estamos manejando. Más allá de la preocupación por la inocuidad de los alimentos, por la calidad nutricional que en general llevan adelante o tratan de resolver o gestionar las autoridades sanitarias de los países, hay un creciente movimiento por parte de los consumidores que va más allá de esos factores. Los consumidores se preocupan de que el producto que están consumiendo no afecte la sustentabilidad medioambiental del planeta, que un cuero no sea curtido al cromo sino con taninos, o que el animal no haya sufrido al ser criado y faenado. Ahí aparece el tema del bienestar animal. Todas esas cosas generan una demanda diferente que puede generar nichos de mercado para ese tipo de consumidores que por ahí ven cadenas de distribución, establecen patrones de calidad que más que atender los factores esenciales de calidad -que son la inocuidad y la calidad nutricional- atienden a esas preocupaciones. Esos nichos de mercado pueden ser atendidos por proveedores en menor escala, como somos nosotros, y con mayor capacidad para desarrollarlas.

SEÑOR CAMAROSANO (Rodolfo).- No creamos que Uruguay es el único que exporta más leche en polvo que otros productos. Quiero poner el ejemplo de Nueva Zelanda, que siempre se menciona para el sector lácteo. El 50% de las exportaciones en ese país corresponden a leche en polvo. Los requerimientos de los mercados tienen que ver con lo que nosotros exportamos. El 20% de las exportaciones de Nueva Zelanda corresponden a manteca y entre un 13% y 15% a queso. La demanda mundial tiene que ver con esto. Cualquier industria quiere exportar productos que ganen más dinero, pero las demandas mundiales van hacia otro lado.

Quiero dejar eso claro porque a veces se piensa que secamos la leche y la vendemos porque es lo más fácil. Nosotros quisiéramos exportar otro tipo de productos, pero la demanda hoy en lácteos es otra. El mercado número uno en importación de leche en polvo es Argelia. China está llevando también. Uno no puede cortar la llave de la vaca para que no dé leche y después decir qué producto se vende. En Europa a veces se quedan con 350.000 toneladas de leche en polvo en stock. ¿Qué quiere decir eso? Que tampoco pudieron hacer queso para exportar al mundo y que hay que salir a competir todos juntos por ese mercado.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quiero transferir una inquietud a la delegación.

Ayer estuvimos en la Intendencia de Treinta y Tres y nos manifestaron cierta preocupación sobre el cierre de la planta de San Carlos, especialmente por cómo sería en el futuro el suministro de leche a la ciudad.

Vamos a entregarles copia de los documentos que nos dieron.

Agradecemos mucho vuestra visita.

(Se retiran de sala las delegaciones de los ministerios de Ganadería, Agricultura y Pesca y de Industria, Energía y Minería)

——Se pasa a considerar el asunto que figura en segundo lugar del orden del día: “Servicios de comunicación audiovisual. Se establecen modificaciones”.

Este proyecto fue enviado hace muchísimo tiempo por el Ministerio de Industria, Energía y Minería y esta Comisión trabajó mucho en él.

El proyecto final que fue trabajado especialmente con el diputado Verri fue cuestionado por la propia Dirección Nacional de Telecomunicaciones debido a la inviabilidad de llevarlo a la práctica. Por tanto, deberíamos votar las modificaciones a la ley de servicio de comunicación audiovisual enviadas por el Poder Ejecutivo.

En discusión el proyecto que figura en el Repartido N° 939.

Si no se hace uso de la palabra, se va a votar si se pasa a la discusión particular.

(Se vota)

——Tres en seis: EMPATE.

De acuerdo con el Reglamento de la Cámara, corresponde votar nuevamente.

(Se vota)

——Tres en seis: EMPATE.

Se va a votar nuevamente.

——Tres en seis: EMPATE.

Se proclama negativa la votación.

Esta propuesta pasará a la Cámara con dos informes en minoría, uno firmado por los diputados Carlos Varela Nestier, Washington Umpierre y quien habla, y otro firmado por la diputada Betiana Britos y los diputados Luis Alberto Ziminov y Claudio Lamónaca.

Se propone al diputado Carlos Varela Nestier como miembro informante del proyecto que viene del Poder Ejecutivo y al diputado Luis Alberto Ziminov como miembro informante en minoría.

(Apoyados)

——El plazo para presentar los informes vence el 9 de setiembre.

Se levanta la reunión.

≠